TV POR CABLE - TELEFONOS

Las estrategias de Multicanal (Grupo Clarín), Cablevisión (CEI) y Supercanal (Grupo Vila)

TIRAME UN CABLE

- ✓ En los próximos 30 días se definen aspectos clave para los mercados de la TV por cable y telefonía pública a partir del 2000.
- ✓ Multicanal y Supercanal deberán resolver el ingreso de un socio estratégico del exterior para darle pelea al CEI.
- ✓ La Secretaría de Comunicaciones fijará las condiciones de acceso de los nuevos operadores (Movicom y CTI-Multicanal) que competirán con Telefónica y Telecom.
- ✓ Tras la crisis financiera, los tres grupos multimedios se recomponen para volver a la pelea.

La FED ayuda a las bolsas

RESPIRADOR ARTIFICIAL

Por Alfredo Zaiat

El Buen Inversor, página 6

Pensamiento económico uniforme

HAY OTRAS ALTERNATIVAS

Por Enrique M. Martínez

Enfoque, página 8

Image Bank

CASH
Domingo 22 de noviembre de 1998
Año 9 - N° 449
Suplemento económico de
Página/12

Image Bank

Por Raúl Dellatorre

Emilio Rodiño, gerente general de Cablevisión, del CEI

"NADIE TRANSMITE CABLE Y TELEFONOS JUNTOS"

Emilio Rodiño, gerente general de Cablevisión, cree que es posible un desarrollo autónomo del negocio del cable. En diálogo con **Cash**, planteó las restricciones que existen para la transmisión simultánea de telefonía básica y TV por cable. "Nadie se va a tirar a la pileta a ver si anda", aseguró.

–¿Hasta dónde llega el interés de los grandes grupos por absorber pequeños operadores de cables?

–Las compras se han parado por la crisis financiera. No tanto porque haya afectado a las empresas locales –gracias a Dios, Argentina no recibió un gran impacto–, sino por el efecto sobre las expectativas y cómo se plantea cada grupo seguir bajo este fenómeno mundial. Las compras y fusiones de empresas es un hecho habitual en el mundo. Hoy estamos en un valle, una paralización de las adquisiciones, con tres MSO (operadores multisistemas) bien posicionados.

–¿Desaparecerá definitivamente del escenario el operador independiente?

–Todavía quedan 400 operadores independientes, de 900 que existían en su momento. Son los que atienden, fundamentalmente, localidades chicas. Para el gran operador, no tiene sentido llegar a ellas.

–¿Les preocupa la relación entre los grupos Clarín y Vila, que han formado una empresa común, Sinergy, con vistas a desarrollar negocios conjuntos?

–"No comment". Nosotros desarrollamos un concepto de sinergia con las empresas del grupo, de la cual podemos tomar ventajas competitivas y un costo más barato en la programación.

–¿Qué relación tienen con el grupo Cisneros?

–Son proveedores nuestros de programación (a través de Imagen Satelital). Ellos están en DirecTV, en televisión satelital, junto a Clarín. Supongo que están, como otros, expectantes de toda oportunidad que se presente. El desarrollo de la televisión por cable en Argentina es muy violento. Es un mercado con un peso relativo muy significativo en Latinoamérica. Es el tercer país en importancia en el mundo por penetración, medida por la cantidad de hogares "pasados" (alcanzados por la red de cable). Son más del 70 por ciento en Capital y el 50 por ciento en todo el país. En esa medida, sólo nos superan Estados Unidos y Canadá. Como lugar de proyección, es muy interesante, sobre todo para la producción de programas (contenidos), que es a lo que apunta el grupo Cisneros. Calcule que ya son 5 millones de suscriptores al cable, lo que representa una facturación de 1800 millones de pesos al año.

–¿Qué significó para el grupo el ingreso de Hicks, Muse, Tate & Furst?

–En el gerenciamiento de las empresas, no hay cambios. Es un grupo inversor, con el antecedente de haber hecha una muy buena operación con Mandeville (sistema de cable que compró, vendió y volvió a recuperar ahora al ingresar al CEI). Diría que es un grupo inversor típico. Y definitivamente, están proyectados a expandirse en Latinoamérica.

–¿El negocio del cable va a quedar subordinado a cómo se distribuya el mercado de las telecomunicaciones?

–Los grupos empresarios que tienen la propiedad de los sistemas (CEI, Clarín, Vila) pueden estar mirando la combinación de ambos negocios, por las sinergias (ahorro recíproco de costos y ganancias asociadas) que produce. Pero para los operadores de cable no es tan sencillo. Nadie en el mundo está operando, en volumen importante, la telefonía y la TV por cable en forma conjunta. Hay restricciones tecnológicas y de costos que nadie se va a tirar a la pileta para ver si anda.

–¿La TV por cable tiene por delante un desarrollo por sí mismo, o ya llegó a un techo?

–Veo un desarrollo muy dinámico de la TV por cable que va más allá del servicio básico. Durante el primer semestre del año próximo seguramente yava a estar en el mercado la tecnología de los canales "premium" y el sistema "pay per view" para eventos especiales. Esto va a requerir una inversión importante en el reemplazo de los aparatos decodificadores. La expansión, sin duda, va a ser hacia un mercado más selectivo que el público masivo del servicio básico, que seguirá recibiendo 65 señales.


Gustavo Ercole

Pegados al teléfono

CABLEVISION	
Accionistas	
CEI	35,8 %
Telefónica Internacional	35,8 %
TCI (EE.UU.)	28,4 %

El Grupo CEI-Telefónica posee:
- ♦ *Radios*: Continental, La Red y FM Hit.
- ♦ *Canales de aire*: Telefé, Canal 9 (50% a través de TyC), TV provinciales.
- ♦ *Televisión satelital*: TSC.
- ♦ *Telecomunicaciones*: Miniphone (50%), Unifon, Satlink, Telintar (50%), Compuserve y Radiollamada (50%).

En los próximos treinta días puede quedar definido, en buena medida, el panorama del mercado de la TV por cable y su relación con el negocio de las telecomunicaciones del año 2000. Dos grandes megaoperadores, Multicanal (Grupo Clarín) y Supercanal (Grupo Uno-familia Vila), buscarán cerrar acuerdo, por separado, con socios estratégicos internacionales, para estar en condiciones de presentar batalla frente al Grupo CEI-Telefónica. Pero por otro lado, simultáneamente, la Secretaría de Comunicaciones deberá establecer las reglas para el acceso de los nuevos licenciatarios de la telefonía pública a partir de noviembre de 1999 a la red que hoy manejan Telefónica y Telecom. Es sólo el primer tiempo del partido, pero algunos podrán llegar al descanso más aliviados que otros.

La crisis financiera obligó a los tres grandes competidores a revisar sus planes. En base a audaces endeudamientos, los tres grupos habían desarrollado agresivas políticas de compras de sistemas de cables, que en la práctica barrió del mercado a una cifra de 500 a 800 operadores, según distintas fuentes, en un período de cinco años. Pero este año el CEI debió revisar su política de emisión de obligaciones negociables, y su MSO (multisystem operator), Cablevisión, debió cubrir el bache de vencimientos imposibles de cumplir con un aporte irrevocable de capital de sus accionistas por 400 millones de dólares.

Multicanal también se vio obligada a reestructurar sus vencimientos de deuda a corto plazo, pero mantuvo en firme sus planes de inversión para el trienio 1998-2000, en los que sumará 190 millones de dólares. Pese a los obstáculos, puso en marcha un emprendimiento clave para su desarrollo futuro: la instalación subterránea de una red de banda ancha de 750 Mhz y bidireccional, que le brindará al usuario la capacidad de recibir y transmitir voz y video. Es el primer paso hacia la convergencia de las distintas formas de comunicación (telefónica, datos, imagen) en un solo ducto.

El Grupo Uno, de Mendoza, ocupa un lugar más humilde en el espectro, pero sus competidores le reconocen una potencialidad que lo ubica entre los que disputarán el negocio. Daniel Vila, su titular, anticipó a **Cash** que la empresa peleará por una licencia en telefonía pública cuando la Secretaría de Comunicaciones llame a licitación para el ingreso de tres nuevos competidores, además de los cuatro que podrán operar desde noviembre del año próximo. Supercanal también atravesó por un período de reestructuración financiera tras su raid comprador y posterior reacomodamiento, luego de un reparto de áreas con Multicanal.

Eran los tiempos –principios de 1998– en los que todo parecía indicar que habría una convergencia entre el Grupo Clarín y el holding mendocino. Pero éste fue un año de desencuentros. Un alto directivo de Clarín aseguró a este suplemento que el grupo "se está replanteando la lógica de su asociación con Supercanal", del que Multica-

> **Freno:** ***La crisis financiera obligó a los tres grandes competidores a revisar sus planes, tras un período de agresivas políticas de compras.***

Daniel Vila, presidente del Grupo Uno-Supercanal

"VAMOS POR UNA LICENCIA DE TELEFONIA"

Vienen creciendo desde el interior, y ya están instalados como el tercer gran operador de cable del país. Daniel y Alfredo Vila, presidente y vice del Grupo Uno (Supercanal) adelantaron a **Cash** los ejes de su estrategia para pelear el negocio al CEI y a Clarín, sin descartar una alianza con este último. Su próxima meta: obtener una licencia de telefonía fija.

–¿El mercado del cable podrá seguir un desarrollo independiente, o inevitablemente va a estar vinculado a las telecomunicaciones?

–Hay dos visiones en el negocio: Telefónica está entre los que creen en la convergencia. Telecom está entre los que no creen. Nosotros sí creemos que habrá sinergismos y una gran convergencia entre ambos mercados. Vamos a presentarnos para una licencia en telefonía básica. Estamos explorando la posibilidad de hacerlo con un socio estratégico. Tenemos la experiencia de participar en España en la explotación conjunta de la TV por cable y la telefonía, en un consorcio junto a Endesa, Unión Fenosa, Stet y varias Cajas regionales. Somos operadores de TV por cable junto a Retevisión.

–¿Cuántas empresas podrán quedar en el mercado del cable?

–Todas las que tengan tamaño suficiente. Hoy hay tres grandes operadores, los tres en condiciones de seguir operando. El cuarto podría ser Telecentro (de Alberto Pierri), que por volumen (100 mil abonados) y la zona estratégica en la que opera (Gran Buenos Aires) podría ser el cuarto MSO. Otro megaoperador múltiple potencial, pero que se quedó en eso, fue Cable Comahue, que pertenece a Telecom Argentina asociada a la familia Rajneri (diario Río Negro).

–¿Cuál es la importancia, para los operadores de cable, de conseguir un socio inversor?

–Por el tamaño de las inversiones que se vienen para converger con las telecomunicaciones, hace falta un socio estratégico. Nuestra elección del socio dependerá de las oportunidades que se den. Lo más factible es que sea un socio internacional. El grupo CEI ya incorporó a Hicks Muse. Multicanal y Supercanal están en un proceso de búsqueda similar.

–¿El proyecto que armaron con el Grupo Clarín este año para desarrollar negocios conjuntos, Sinergy, avanzó?

–Estaba pensado para explorar la posibilidad de negocios conjuntos en telecomunicaciones. No se avanzó mucho. Hubo varios motivos, en parte por diferencias entre ambos grupos y además porque 1998 fue un año muy complejo. Hubo necesidad de reorganizar el gerenciamiento de empresas por nuevas adquisiciones y, además, de refinanciar deudas en µn nuevo contexto mundial. Pero el proyecto está vigente. Podría darse incluso que el socio estratégico fuera el mismo para ambos grupos. Eso aceleraría el proceso de convergencia.

–¿En qué situación quedaron tras el obligado proceso de reestructuración empresaria y financiera?

–La consolidación es muy dura en el arranque, más en un territorio tan extendido como el nuestro (opera en 14 provincias). En lo operativo, el proceso está bastante avanzado. La obra gruesa está hecha, falta la terminación fina. En lo financiero, es más duro. Hubo que cambiar los planes, acorde a la situación internacional. Pensábamos salir a fines del '97 con una oferta pública de acciones en Estados Unidos, pero tuvimos que dar marcha atrás por la competencia que se daba en Argentina en la compra de sistemas. En abril, lanzamos un bono de deuda en el mercado americano. Inicialmente, sobre una demanda de 250 millones de dólares, recibimos ofertas por 900 millones. Así que decidimos extenderlo a 300 millones. Es un bono a siete años, del que la semana pasada hemos cancelado, en término, el primer vencimiento de intereses por 17,3 millones. Además, tenemos créditos con bancos por 150 millones de dólares estructurados a dos años.

Foto Agencia Mendoza


Crece desde el interior

SUPERCANAL HOLDING	
Accionistas	
Grupo Uno (familia Vila)	51 %
Mas Tec (Mas Canosa)	29 %
Multicanal	20 %

El Grupo Uno posee:
- ♦ *Canales de aire*: 6 San Rafael, 7 Mendoza y 8 San Juan.
- ♦ *Diarios*: Uno (Mendoza), La Capital (Rosario) y La República (San Luis).
- ♦ *Radios*: Nihuil, La Red (20 %) y Rivadavia (negocia la compra del 80%).
- ♦ *Televisión satelital*: TDH (80%)
- ♦ *Inversiones en el exterior*: TV por cable y telefonía en España. Uno Cabo en Brasil (cable).

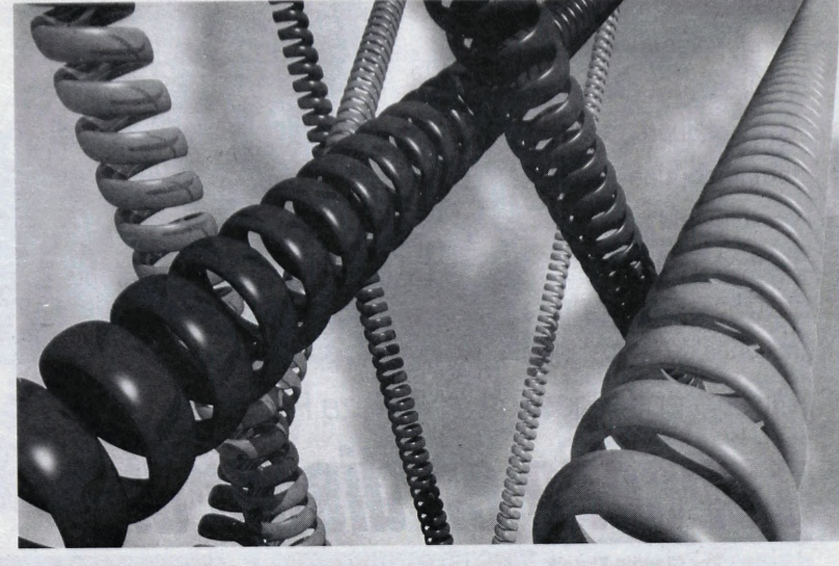
nal participa con un 20 por ciento del capital. Antes, había descripto las diferencias de criterio entre ambos grupos que frustraron la alianza para el negocio de las telecomunicaciones. La participación de José Luis Manzano –representante de la empresa de los herederos de Mas Canosa, Mastec, tercer accionista de Supercanal– en las conversaciones con Clarín habría aportado más a un alejamiento que a la posibilidad de una sociedad.

Mientras toma distancia del Grupo Uno, Multicanal sigue con atención los pasos de Germán Kammerath, secretario de Comunicaciones. En los próximos días iniciará las negociaciones para trazar las reglas de juego para el ingreso de los nuevos operadores de telefonía básica. Entre los aspectos a resolver, se cuentan: las condiciones de acceso e interconexión a la red que operan Telefónica y Telecom, el costo de utilización de la infraestructura que es de uso común, el mecanismo de presuscripción de abonados a las nuevas compañías y qué áreas estarán obligadas a atender, en una primera etapa, los nuevos operadores: Movicom y CTI-Multicanal. "La competencia masiva (prestando el servicio en todo el país) desde el arranque no es posible", advierten desde Clarín. Pero todavía no hay nada escrito, y cuando lo esté empezarán a definirse algunos tantos a favor de unos (los que ya están en telefonía) o de otros (los nuevos). Las definiciones son inminentes y Kammerath, es seguro, estará sometido a fuertes presiones cruzadas.

Divorcio: ***Un alto directivo de Clarín aseguró a este suplemento que el grupo "se está replanteando la lógica de su asociación con Supercanal".***

Las diferencias de escenario, de acuerdo a cómo se resuelvan estas cuestiones, es tan grande que seguramente las empresas extranjeras interesadas en ingresar al negocio preferirán esperar a que aclare. Tanto Multicanal como el Grupo Uno confían en festejar la Navidad ya con un nuevo socio para hacerle llegar regalos. Y para ello vienen apurando los contactos y avanzando en las negociaciones, a veces hasta con tres candidatos a la vez.

Si se da crédito a las versiones que indican que el Grupo Cisneros ya estaría actuando como asesor de estrategia del CEI (a través de su vínculo con el fondo Hicks Muse), quedaría descartado como potencial socio para los dos MSO en busca de pareja. Time Warner, el gigante multimedios de Ted Turner, varias veces sonó como futuro socio de unos (Clarín) y otros (CEI). Hoy su nombre vuelve a sonar fuerte, más aún a partir de su vinculación con la megafusión que armaron AT&T y Tele Communications International (TCI) para la explotación del cable y la telefonía, en conjunto, en Estados Unidos.





Los propios directivos de Clarín se preocupan en aclarar que TCI Estados Unidos no tiene vinculación alguna con Cablevisión, del que es accionista su homónima, surgida de un desprendimiento de aquella para operaciones internacionales. Como para dejar en claro que la megafusión AT&T-TCI-Time Warner sigue teniendo las manos libres para elegir, como socio local, a Multicanal y al grupo que comanda Héctor Magnetto.

Conectados

Empresa	Abonados	Participación porcentual
Multicanal	1.350.000	27
Cablevisión	1.350.000	27
Supercanal	450.000	9
Independientes*	1.900.000	37
Total	**5.050.000**	**100**

* Aprox. 700 operadores
Fuente: Propia en base a datos de las empresas.

Multicanal (Grupo Clarín) se posiciona para la desregulación

"TENDREMOS NUEVO SOCIO ANTES DE FIN DE AÑO"

Multicanal es el único entre los actuales megaoperadores de TV por cable que ya definió su participación en el negocio telefónico. Asociado a CTI Móvil (del mismo Grupo Clarín), GTE de Estados Unidos y varias cooperativas telefónicas del interior, accederá a una de las dos licencias adicionales que la Secretaría de Comunicaciones habilitará para prestar el servicio de telefonía básica a partir de noviembre de 1999.

"El modelo para la tercera y cuarta licencia todavía no se conoce; vamos a iniciar las negociaciones con el gobierno y esperamos definirlas, en todos los aspectos, en los próximos 30 días", expresó a **Cash** una alta fuente de la conducción del Grupo Clarín, que solicitó reserva de su nombre.

–¿Cuál será el rol de la industria del cable en la telefonía?

–La evolución tecnológica va por delante de la reglamentación. Hay cambios permanentes: la televisión de aire (canales abiertos) está pasando al cable, y la telefonía del cable (fija) va hacia el aire (celulares). Hoy existen soluciones para que distintos impulsos lumínicos puedan transmitirse por un mismo cable (voz y video). No hay experiencia en operación comercial masiva, pero en Inglaterra existen casos. En Estados Unidos no avanzó, más que nada, por restricciones regulatorias y por la disputa entre la telefonía local y la de larga distancia. Pero seguramente los primeros en largarse a la aventura serán las fusionadas AT&T-TCI, emprendimiento del que también participará Time Warner (de Ted Turner).

–¿Cómo imaginan la convergencia entre ambos negocios?

–En dos niveles. En los servicios, una misma compañía va a ofrecer la TV por cable, telefonía fija y celular, servicio de larga distancia e Internet. Además, atención unificada al cliente y promociones: turismo, banca, tarjetas de crédito, por ejemplo. El otro nivel de convergencia esta en el "hard": compartir la red de transmisión, el mismo hilo, entre servicios que hoy llegan por diferentes tendidos. Para que funcione esta convergencia, es muy importante la opinión del consumidor, si es que está dispuesto a recibir en una sola factura los servicios que hoy puede recibir en cinco. Habrá que pensarlo muy bien comercialmente.

–¿Por qué iniciaron la búsqueda de un socio estratégico para Multicanal?

–En un primer momento, tuvo a Telefónica y al CEI como socios. Cuando se retiraron, el Grupo Clarín quedó con el 100 por ciento. Estamos buscando quién los reemplace, con quién compartir riesgos. Se le otorgó un mandato a Morgan Stanley y BankBoston para que seleccione un número de empresas que se interesen en hacer oferta por el 30 al 45 por ciento de Multicanal.

–¿Ya están definidos los candidatos?

–Hemos mantenido muchas conversaciones. Es un proceso complejo, se busca una comunión de ideas en cuanto al futuro y al desarrollo, y se plantean distintos escenarios posibles. La búsqueda fue hasta ahora exitosa, a juzgar por el interés que despertó en empresas de renombre, nacionales e internacionales. Esperamos poder concretar la operación antes de fin de año.

–¿La relación comercial que ya tienen con Cisneros lo posiciona con ventaja en esta carrera?

–Con el grupo Cisneros tenemos negocios particulares. Somos socios en DirecTV (televisión satelital). En otros rubros, somos competidores, como producción de contenidos. Pero es una relación que no obliga a tener otras. Comparte un fondo con Hicks Muse para invertir en telecomunicaciones y medios en Latinoamérica. También se dice que es asesor de estrategia del CEI.

–¿Cómo puede incidir la megaalianza entre AT&T-TCI y Time Warner en el mercado argentino?

–Afecta a todo el mercado mundial de telecomunicaciones. Tome en cuenta que encargó la compra de 900 millones de dólares en equipamientoelectrónico para la convergencia de redes. Si ellos tienen éxito en la convergencia, los costos van a bajar enormemente.

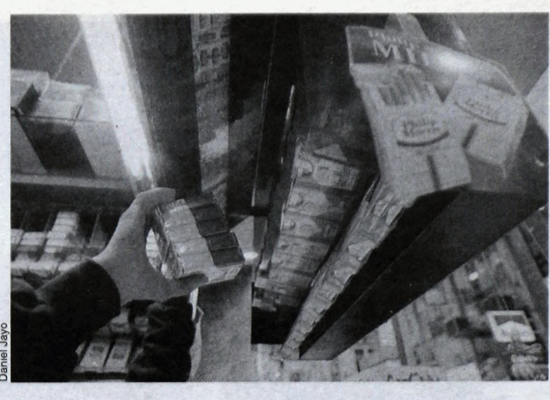
Jugar en primera

MULTICANAL
Accionista
AGEA-Clarín 100%

El Grupo Clarín posee:
♦ *Diarios*: Clarín, Olé, La Voz del Interior (Córdoba) y Los Andes (Mendoza)
♦ *Editoras*: Artes Gráficas Rioplatense, Editora Trasandina (Elle - Chile)
♦ *Canal de aire*: 13.
♦ *Televisión satelital*: participación en DirecTV.
♦ *Radios*: Mitre, FM 100.
♦ *Productoras de eventos y contenidos*: TyC Sports, TyC Max, Adtime, TyC Uruguay, Tele Red Deportes (Chile).
♦ *Telefonía celular*: CTI.

EMPRESAS

La tabacalera decidió vender cigarrillos en centros mayoristas. Los kiosqueros temen por una posible caída de ventas. Están en juego casi 20 millones de pesos.


Daniel Jayo

Guerra entre kioskos y Nobleza Piccardo

Tercero en discordia

Por Claudio Zlotnik

Nobleza Piccardo desafió a los kiosqueros. El conflicto surgió la semana pasada, cuando la productora de las marcas Camel y Jockey Club, entre otras, empezó a vender cigarrillos a través del supermercado mayorista Makro. Los minoristas no tardaron en reaccionar, seguros de que la estrategia comercial ideada por Nobleza terminará por sumergirlos en una crisis. En todo el país hay 100 mil kiosqueros. Y el negocio de los cigarrillos mueve 2500 millones de pesos anuales (1900 millones son impuestos), de los cuales Nobleza captura el 38 por ciento. En esta pelea están en juego los 19,3 millones de pesos que los kioscos ganan con la venta de los cigarrillos de Nobleza.

Los kiosqueros temen que el caso piloto en la filial marplatense de Makro se traslade a los demás centros mayoristas. De hecho, el Sam's Club, la rama al por mayor de la cadena Wal Mart, comenzará a vender los cigarrillos de Nobleza Piccardo. "Los cartones de cigarrillos terminarán llegando a las góndolas de los supermercados. Y eso se traduciría en un fuerte golpe a nuestro negocio", se quejó en diálogo con *Cash* Eduardo Medaglia, vicepresidente de la Unión de Kiosqueros de la República Argentina (UKRA).

El conflicto se juega en dos frentes. Por un lado, los kiosqueros aseguran que perderán clientes a manos de los supermercados mayoristas, destacando que en su negocio los cigarrillos arrastran otras ventas. Por otro, los clientes que compren cigarrillos para consumo personal en los mayoristas lo harán a un valor más bajo que el que pagan en los kioscos.

En el caso extremo de que todos los cigarrillos de Nobleza se comercialicen a través de las góndolas –situación de por sí imposible–, los supermercados capturarían una ganancia de 14,7 millones de pesos. Makro obtendrá una rentabilidad por venta de los cigarrillos del 6,45 por ciento. Esa ganancia es menor al 8,45 por ciento que obtienen los kiosqueros.

Los comerciantes saben que si los fumadores pueden adquirir los cigarrillos en los centros mayoristas, su facturación se resentirá de manera sensible. Nobleza Piccardo, en cambio, no opina lo mismo. "La función de Makro será similar a la que en los autos tienen las ruedas de auxilio. Se las usa sólo en casos excepcionales. Al centro mayorista los comerciantes irán cuando, por algún motivo, se queden sin stocks de cigarrillos. Estará prohibida la venta a los consumidores finales", señaló a *Cash* Diego Segura, gerente de Relaciones Corporativas de la tabacalera.

Pero los kiosqueros desconfían. Piensan que la ofensiva tomada por Nobleza Piccardo permitirá que cualquier persona con su número de CUIT compre cartones de cigarrillos a un precio más bajo. "¿Alguien se imagina que las cajeras de Makro solicitarán una credencial al comprador para verificar si es kiosquero o no?", se preguntó Medaglia. Sin embargo, no todos los comerciantes piensan igual. Hugo Artayeta, de la Asociación de Kiosqueros (AKRA), sostiene que el desembarco de los cigarrillos a los centros mayoristas no influirá en las ventas de los pequeños negocios. "Esa estrategia ya fracasó. Es muy poco el volumen que un mayorista puede vender", apuntó el dirigente.

Para Nobleza el objetivo es claro: ampliar su mercado mordiendo parte de la porción de la facturación de Massalin Particulares, que concentra el 60 por ciento del total. Un ejecutivo de Massalin comentó a *Cash* que no imitarán esa estrategia de Nobleza.

"Nosotros no queremos dañar al kiosquero. Implementamos la distribución directa con agentes propios con una inversión de 15 millones de pesos. No pensamos ni queremos que cierren negocios", explicó el directivo de Nobleza.

"Si los cigarrillos se imponen en los supermercados, muchos kioscos cerrarán", afirmó Medaglia. "Nos resistimos a que nos pase lo que a variossectores de la economía, que terminaron liquidados por los supermercados", concluyó.

Y la nave va

Back Forward Stop Refresh Home Search Favorites History Channels Fullscreen Mail Print Edit

Por Camilo Taufic

Crisis informática del 2000

Virus en cortocircuito



El Día *D* informático, es decir, el 1° de enero del 2000, cuando las computadoras se vuelvan locas por la llegada del nuevo siglo (creerán que están en 1900), no sólo amenaza con un caos mundial a los sistemas financieros, tarjetas de crédito y cajeros automáticos. Sus efectos también se harán sentir en la industria manufacturera, especialmente en el sector de producción y transmisión de energía eléctrica.

El problema es tan grave que constituye desde hace dos años la preocupación primordial del Subcomité de Tecnología de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, que abrió una página en Internet para intercambiar conocimientos, testimonios e informaciones al respecto.

En la industria eléctrica, y en todo el sector manufacturero, el virus del 2000 contagia a las maquinarias a través de los llamados sistemas *embebidos (embedded systems)*. Estos son microprocesadores incrustados en motores de diverso tipo, que abren o cierran las válvulas, regulan los altos hornos y todo aparato de aire acondicionado o automóvil en marcha, los ascensores, los marcapasos y las videocaseteras. También forman parte de las torres de alta tensión, que llevan el fluido eléctrico de un punto a otro del territorio.

En una audiencia del Subcomité de Tecnología, un experto de Princeton advirtió que "con la llegada del año 2000 se extenderán los apagones de una costa a otra de los Estados Unidos, afectando a la mayor parte del territorio nacional". Los *sistemas embebidos* tienen por lo general un *sello de tiempo* que es decisivo para su funcionamiento. Por ejemplo, el chip respectivo puede contener una orden como la siguiente: "El generador N° 17 no tiene servicio durante seis meses, se apagará e importará electricidad de otra provincia". Como el virus del 2000 indicaría que los últimos dos ceros del año corresponden al 1900, el generador N° 17 estaría –para su microchip regulador– fuera de servicio desde hace 100 años. Y no es difícil imaginar el caos que esto originaría.

En los tests de simulación hechos hasta ahora en Estados Unidos, varias grandes centrales generadoras de energía eléctrica sufrieron la caída total de sistemas al hacerlas operar más allá de la fecha supuesta 01/01/00. El subcomité afirma que "nuestra red de transmisión de electricidad está tan altamente interconectada, que la falla de un sector puede fácilmente provocar un apagón en cadena hasta miles de kilómetros de distancia". Lo mismo podría suceder en la Argentina.

Encontrar la ubicación precisa de todos los *embedded systems* y programarlos correctamente para el 2000 en la red eléctrica o en cualquier otro sector de la economía mundial es una meta inalcanzable, se asegura en la página de Internet del subcomité de la Cámara de Representantes. "Están bajo el océano, en las perforadoras que buscan petróleo y en los submarinos nucleares, bajo tierra en la minería y en los satélites espaciales".

Site: http://www.house.gov/science/charter_tech_05-14.htm

Necesidades

Crec

Por Arnaldo Bocco y Alfredo Iñiguez *

Durante el ejercicio fiscal correspondiente a 1999 –último año del gobierno de Carlos Menem–, la restricción financiera que deberá enfrentar el equipo económico será una de las más altas de la historia. Con la recaudación existente y la actividad económica prevista para el próximo año, estimamos que la necesidad de financiamiento se ubicará en niveles cercanos a los 16.500 millones de dólares.

Ese requerimiento de financiamiento adicional tiene dos orígenes, con implicancias muy diferentes:

◆ el importante incremento de las amortizaciones de deuda y

◆ el efecto sobre la recaudación impositiva producido por el estancamiento de la economía.

Tal como ocurriera en 1998, el Presupuesto fue optimista en lo relacionado con el crecimiento esperado. El ejercicio 1999 tiene el mismo defecto, sólo que esta vez los elementos externos hacen más dura la exposición argentina en la economía internacional. Respecto de los vencimientos y amortización de deuda, varios componentes actuaron en conjunto para hacer más difícil la situación. Por un lado, los vencimientos con los organismos internacionales (BID, Banco Mundial y FMI) se incrementaron en 36,6 por ciento y con el Club de París en 12,3. Por otro lado, una mayor concentración de vencimientos de títulos públicos y el pago de deuda no instrumentada por varios conceptos (el más importante es del ANSeS por 900 millones de dólares).

Ingresos: ***A partir de la recaudación efectiva a octubre, las proyecciones que figuran en el Presupuesto están sobreestimadas en unos 1200 millones de pesos.***

Por el lado de los ingresos esperados la situación también es complicada. Respecto de las proyecciones de recaudación, el estancamiento de la economía distorsiona los cálculos presupuestarios. En primer término, la recaudación para el año próximo está directamente relacionada a la performance de los ingresos durante 1998. Así, a partir de la recaudación efectiva a

Más deuda

–Necesidad de financia
no financie
(En miles de m

Necesidad de financ. sin Lete
Déficit fiscal
Amortizaciones
Otros
Fuentes de financiamiento
Colocaciones mercado local
Inversiones institucionales
Colocaciones internacionales
Organismos internacionales
Privatizaciones
Brecha de financiamiento

Fuente: Elaboración propia en b
cienda y estimaciones propias.

EMPRESAS

La tabacalera decidió vender cigarrillos en centros mayoristas. Los kiosqueros temen por una posible caída de ventas. Están en juego casi 20 millones de pesos.



Daniel Jayo

Guerra entre kioskos y Nobleza Piccardo

Tercero en discordia

Por Claudio Zlotnik

Nobleza Piccardo desafió a los kiosqueros. El conflicto surgió la semana pasada, cuando la productora de las marcas Camel y Jockey Club, entre otras, empezó a vender cigarrillos a través del supermercado mayorista Makro. Los minoristas no tardaron en reaccionar, seguros de que la estrategia comercial ideada por Nobleza terminará por sumergirlos en una crisis. En todo el país hay 100 mil kiosqueros. Y el negocio de los cigarrillos mueve 2500 millones de pesos anuales (1900 millones son impuestos), de los cuales Nobleza captura el 38 por ciento. En esta pelea están en juego los 19,3 millones de pesos que los kioscos ganan con la venta de los cigarrillos de Nobleza.

Los kiosqueros temen que el caso piloto en la filial marplatense de Makro se traslade a los demás centros mayoristas. De hecho, el Sam's Club, la rama al por mayor de la cadena Wal Mart, comenzará a vender los cigarrillos de Nobleza Piccardo. "Los cartones de cigarrillos terminarán llegando a las góndolas de los supermercados. Y eso se traduciría en un fuerte golpe a nuestro negocio", se quejó en diálogo con *Cash* Eduardo Medaglia, vicepresidente de la Unión de Kiosqueros de la República Argentina (UKRA).

El conflicto se juega en dos frentes. Por un lado, los kiosqueros aseguran que perderán clientes a manos de los supermercados mayoristas, destacando que en su negocio los cigarrillos arrastran otras ventas. Por otro, los clientes que compren cigarrillos para consumo personal en los mayoristas lo harán a un valor más bajo que el que pagan en los kioscos.

En el caso extremo de que todos los cigarrillos de Nobleza se comercialicen a través de las góndolas –situación de por sí imposible–, los supermercados capturarían una ganancia de 14,7 millones de pesos. Makro obtendrá una rentabilidad por venta de los cigarrillos del 6,45 por ciento. Esa ganancia es menor al 8,45 por ciento que obtienen los kiosqueros.

Los comerciantes saben que si los fumadores pueden adquirir los cigarrillos en los centros mayoristas, su facturación se resentirá de manera sensible. Nobleza Piccardo, en cambio, no opina lo mismo. "La función de Makro será similar a la que en los autos tienen las ruedas de auxilio. Se las usa sólo en casos excepcionales. Al centro mayorista los comerciantes irán cuando, por algún motivo, se queden sin stocks de cigarrillos. Estará prohibida la venta a los consumidores finales", señaló a *Cash* Diego Segura, gerente de Relaciones Corporativas de la tabacalera.

Pero los kiosqueros desconfían. Piensan que la ofensiva tomada por Nobleza Piccardo permitirá que cualquier persona con su número de CUIT compre cartones de cigarrillos a un precio más bajo. "¿Alguien se imagina que las cajeras de Makro solicitarán una credencial al comprador para verificar si es kiosquero o no?", se preguntó Medaglia. Sin embargo, no todos los comerciantes piensan igual. Hugo Artayeta, de la Asociación de Kiosqueros (AKRA), sostiene que el desembarco de los cigarrillos a los centros mayoristas no influirá en las ventas de los pequeños negocios. "Esa estrategia ya fracasó. Es muy poco el volumen que un mayorista puede vender", apuntó el dirigente.

Para Nobleza el objetivo es claro: ampliar su mercado mordiendo parte de la porción de la facturación de Massalin Particulares, que concentra el 60 por ciento del total. Un ejecutivo de Massalin comentó a *Cash* que no imitarán esa estrategia de Nobleza.

"Nosotros no queremos dañar al kiosquero. Implementamos la distribución directa con agentes propios con una inversión de 15 millones de pesos. No pensamos ni queremos que cierren negocios", explicó el directivo de Nobleza.

"Si los cigarrillos se imponen en los supermercados, muchos kioscos cerrarán", afirmó Medaglia. "Nos resistimos a que nos pase lo que a variossectores de la economía, que terminaron liquidados por los supermercados", concluyó.

Y la nave va

Back Forward Stop Refresh Home Search Favorites History Channels Fullscreen Mail Print Edit

Por Camilo Taufic

Crisis informática del 2000

Virus en cortocircuito

El Día *D* informático, es decir, el 1° de enero del 2000, cuando las computadoras se vuelvan locas por la llegada del nuevo siglo (creerán que están en 1900), no sólo amenaza con un caos mundial a los sistemas financieros, tarjetas de crédito y cajeros automáticos. Sus efectos también se harán sentir en la industria manufacturera, especialmente en el sector de producción y transmisión de energía eléctrica.

El problema es tan grave que constituye desde hace dos años la preocupación primordial del Subcomité de Tecnología de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, que abrió una página en Internet para intercambiar conocimientos, testimonios e informaciones al respecto.

En la industria eléctrica, y en todo el sector manufacturero, el virus del 2000 contagia a las maquinarias a través de los llamados sistemas *embebidos (embedded systems)*. Estos son microprocesadores incrustados en motores de diverso tipo, que abren o cierran las válvulas, regulan los altos hornos y todo aparato de aire acondicionado o automóvil en marcha, los ascensores, los marcapasos y las videocaseteras. También forman parte de las torres de alta tensión, que llevan el fluido eléctrico de un punto a otro del territorio.

En una audiencia del Subcomité de Tecnología, un experto de Princeton advirtió que "con la llegada del año 2000 se extenderán los apagones de una costa a otra de los Estados Unidos, afectando a la mayor parte del territorio nacional". Los *sistemas embebidos* tienen por lo general un *sello de tiempo* que es decisivo para su funcionamiento. Por ejemplo, el chip respectivo puede contener una orden como la siguiente: "El generador N° 17 no tiene servicio durante seis meses, se apagará e importará electricidad de otra provincia". Como el virus del 2000 indicaría que los últimos dos ceros del año corresponden al 1900, el generador N° 17 estaría –para su microchip regulador– fuera de servicio desde hace 100 años. Y no es difícil imaginar el caos que esto originaría.

En los tests de simulación hechos hasta ahora en Estados Unidos, varias grandes centrales generadoras de energía eléctrica sufrieron la caída total de sistemas al hacerlas operar más allá de la fecha supuesta 01/01/00.

El subcomité afirma que "nuestra red de transmisión de electricidad está tan altamente interconectada, que la falla de un sector puede fácilmente provocar un apagón en cadena hasta miles de kilómetros de distancia". Lo mismo podría suceder en la Argentina.

Encontrar la ubicación precisa de todos los *embedded systems* y programarlos correctamente para el 2000 en la red eléctrica o en cualquier otro sector de la economía mundial es una meta inalcanzable, se asegura en la página de Internet del subcomité de la Cámara de Representantes. "Están bajo el océano, en las perforadoras que buscan petróleo y en los submarinos nucleares, bajo tierra en la minería y en los satélites espaciales".

Site: http://www.house.gov/science/charter_tech_05-14.htm

DEUDA

Necesidades de financiamiento en 1999: u$s 16.500 millones

Crece, crece y no para de CRECER

Por Arnaldo Bocco y Alfredo Iñíguez *

Durante el ejercicio fiscal correspondiente a 1999 –último año del gobierno de Carlos Menem–, la restricción financiera que deberá enfrentar el equipo económico será una de las más altas de la historia. Con la recaudación existente y la actividad económica prevista para el próximo año, estimamos que la necesidad de financiamiento se ubicará en niveles cercanos a los 16.500 millones de dólares.

Ese requerimiento de financiamiento adicional tiene dos orígenes, con implicancias muy diferentes:

◆ el importante incremento de las amortizaciones de deuda y

◆ el efecto sobre la recaudación impositiva producido por el estancamiento de la economía.

Tal como ocurriera en 1998, el Presupuesto fue optimista en lo relacionado con el crecimiento esperado. El ejercicio 1999 tiene el mismo defecto, sólo que esta vez los elementos externos hacen más dura la exposición argentina en la economía internacional. Respecto de los vencimientos y amortización de deuda, varios componentes actuaron en conjunto para hacer más difícil la situación. Por un lado, los vencimientos con los organismos internacionales (BID, Banco Mundial y FMI) se incrementaron en 36,6 por ciento y con el Club de París en 12,3. Por otro lado, una mayor concentración de vencimientos de títulos públicos y el pago de deuda no instrumentada por varios conceptos (el más importante es del ANSeS por 900 millones de dólares).

Ingresos: ***A partir de la recaudación efectiva a octubre, las proyecciones que figuran en el Presupuesto están sobreestimadas en unos 1200 millones de pesos.***

Por el lado de los ingresos esperados la situación también es complicada. Respecto de las proyecciones de recaudación, el estancamiento de la economía distorsiona los cálculos presupuestarios. En primer término, la recaudación para el año próximo está directamente relacionada a la performance de los ingresos durante 1998. Así, a partir de la recaudación efectiva a octubre, las proyecciones que figuran en el Presupuesto 1999 están sobreestimadas en alrededor de 1200 millones de pesos.

La deuda seguirá aumentando el año próximo, mucho más de lo previsto por Economía en el Presupuesto. Para los autores de la nota se presenta un 1999 complejo en los frentes social, externo y fiscal.

Image Bank

En segundo lugar, las estimaciones de crecimiento de la actividad económica inferior al previsto en el presupuesto fiscal, determinan por sí mismas un menor aumento de la recaudación tributaria efectiva. En la confección del presupuesto se trabajó sobre la base de una previsión de crecimiento de la economía del 4,8 por ciento, mientras que proyecciones privadas indican un crecimiento inferior al 3 por ciento. De esta forma, con un cálculo optimista, las proyecciones de recaudación para 1999 estarían sobreestimadas en más de 2300 millones de pesos. Por lo tanto, dejando todos los demás indicadores constantes, el déficit –según la metodología del FMI estaba previsto en 2650 millones de pesos– se acercaría a una cifra cercana a los 5000 millones de pesos. Estos factores determinan por sí solos un panorama financieramente muy complejo para el sector público.

Sin embargo, las dificultades no terminan allí. A los problemas locales hay que incorporarles los datos de un contexto internacional incierto y volátil. Es probable que las fuentes financieras externas no abunden durante el año próximo. El Gobierno saliendo a colocar papeles de deuda por más de 16.000 millones de dólares, junto a las necesidades de financiamiento del sector privado que se estiman de difícil negociación, automáticamente presionarán a favor de tasas de interés más altas. Esto constituirá un dato muy negativo para el financiamiento privado y del sector de la pequeña y mediana empresa. Por desgracia, gobierno y grandes empresas pujando en las finanzas locales por refinanciaciones de deuda significará un tremendo desfasaje de empresas y proyectos productivos que deberán postergarse hasta que el Estado disminuya su presión tomadora de créditos.

Estas presunciones se reflejaron en la actitud adoptada por la Secretaría de Hacienda en 1998 que se adelantó a tomar deuda adicional para poder responder a los primeros vencimientos de 1999. Pero lo hizo a tasas más altas que las registradas en las transacciones financieras regulares. Como segundo efecto de la situación internacional hay que incluir la posibilidad de que el FMI no otorgue la magnitud de créditos previstos en el presupuesto, dadas las necesidades financieras de Brasil y Rusia.

Si así sucediera –que el FMI y algunos bancos de inversión dispongan de menor cartera para Argentina para ayudar a "salvar" a los países en crisis–, se estaría verificando que este organismo *premia* a quienes se comprometen a realizar los ajustes exigidos y *castiga* a quienes ya los realizaron. Expresado de otra forma, los *premios* serían para los que acepten los condicionamientos y no para quienes ya los están cumpliendo.

Si se diera un marco como el planteado, estaríamos entrando en un laberinto con salidas ficticias. Desde la lógica de las autoridades económicas, las alternativas serían:

◆ reducciones importantes del gasto público;

◆ inducir al Gobierno a tomar más endeudamiento en el mercado interno.

Sin entrar a discutir su viabilidad o conveniencia, las dos alternativas (o la combinación de ambas) tienen el mismo efecto pernicioso: profundizar el estancamiento, que derivaría en una recesión económica con consecuencias conocidas. En los dos casos, la repercusión en cuanto a la contracción de la actividad sería muy superior a la magnitud de la medida, por la acción de los multiplicadores del gasto y monetario, respectivamente. A su vez, repercutirían en el déficit fiscal como consecuencia de la pérdida de recaudación que se originaría en la espiral contractiva.

Ajustes: ***El Fondo Monetario Internacional "premia" a los países que se comprometen a realizar los ajustes exigidos y "castiga" a los que ya los realizaron.***

Hasta ahora, los puntos críticos del plan económico fueron el creciente déficit de la cuenta corriente del balance de pagos y las consecuencias sobre la población –desempleo, mayor inequidad en la distribución de ingresos y riqueza–. La otra brecha, la presupuestaria, tuvo una performance relativamente controlada que derivó en la aceptación internacional de la política económica implementada a pesar de la peligrosa expansión del endeudamiento. En 1999 los tres frentes –el social, el externo y el fiscal– parecen aunarse para determinar un año económico muy complejo.

* *Economistas de la Alianza.*

Herencia para los nietos

–Deuda pública del Gobierno Nacional, en miles de millones de dólares–

A diciembre de cada año

1995	1996	1997	1998	1999
87.1	97.1	101.1	108.9	117.0

Nota: 1998 y 1999, estimados.
Fuente: Boletín Fiscal y estimaciones propias.

Más deuda

–Necesidad de financiamiento del sector público no financiero, base caja–
(En miles de millones de pesos)

	Oficial	Estimación propia
Necesidad de financ. sin Letes	**14,2**	**16,5**
Déficit fiscal	2,7	5,0
Amortizaciones	11,0	11,0
Otros	0,5	0,5
Fuentes de financiamiento	**14,2**	**14,2**
Colocaciones mercado local	5,1	5,1
Inversiones institucionales	1,6	1,6
Colocaciones internacionales	4,6	4,6
Organismos internacionales	2,5	2,5
Privatizaciones	2,0	2,0
Brecha de financiamiento	**0,0**	**-2,4**

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Secretaría de Hacienda y estimaciones propias.

Menores ingresos

–Proyecciones de la recaudación tributaria para 1999, diferencias entre el Presupuesto y estimaciones propias–

	Presupuesto	Estimación propia	Diferencia absoluta	Diferencia Porcentual
Impuestos	**39.962,0**	**38.362,1**	**-1.599,9**	**-4,0%**
Ganancias	9.600,1	9.397,2	-202,9	1,5%
IVA neto	21.931,3	20.991,3	-940,0	-4,3%
Internos	1.563,1	1.557,1	-6,0	-0,4%
Bienes Personales	616,7	704,3	87,6	14,2%
Combustibles	3.858,9	3.834,5	-24,4	-0,6%
Otros impuestos (1)	2.391,9	1.877,6	-514,3	-21,5%
Ap. y Contr.Seg.Social	**12.018,7**	**11.606,1**	**-412,6**	**-3,4%**
Comercio exterior	**3.275,9**	**2.955,1**	**-320,8**	**-9,8%**
Total	**55.256,6**	**52,923,2**	**-2.333,4**	**-4,2%**

(1) Incluye el monotributo y la implementación de la reforma que tiene media sanción.
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Presupuesto 1999 y estimaciones propias.

de financiamiento en 1999: u$s 16.500 millones

e, crece y no para de CRECER



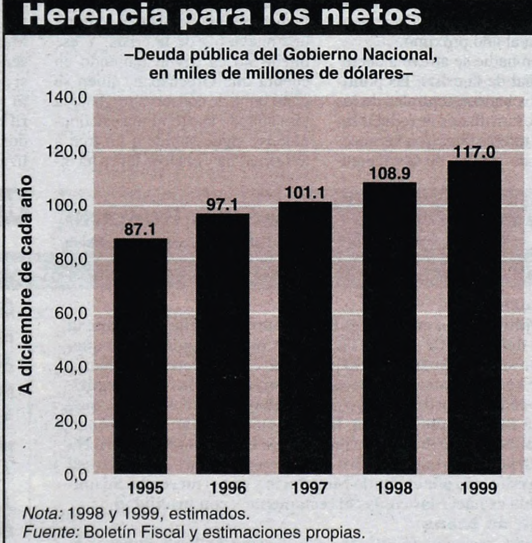
La deuda seguirá aumentando el año próximo, mucho más de lo previsto por Economía en el Presupuesto. Para los autores de la nota se presenta un 1999 complejo en los frentes social, externo y fiscal.


Image Bank

octubre, las proyecciones que figuran en el Presupuesto 1999 están sobreestimadas en alrededor de 1200 millones de pesos.

En segundo lugar, las estimaciones de crecimiento de la actividad económica inferior al previsto en el presupuesto fiscal, determinan por sí mismas un menor aumento de la recaudación tributaria efectiva. En la confección del presupuesto se trabajó sobre la base de una previsión de crecimiento de la economía del 4,8 por ciento, mientras que proyecciones privadas indican un crecimiento inferior al 3 por ciento. De esta forma, con un cálculo optimista, las proyecciones de recaudación para 1999 estarían sobreestimadas en más de 2300 millones de pesos. Por lo tanto, dejando todos los demás indicadores constantes, el déficit –según la metodología del FMI estaba previsto en 2650 millones de pesos– se acercaría a una cifra cercana a los 5000 millones de pesos. Estos factores determinan por sí solos un panorama financieramente muy complejo para el sector público.

Herencia para los nietos



Nota: 1998 y 1999, estimados.
Fuente: Boletín Fiscal y estimaciones propias.

Sin embargo, las dificultades no terminan allí. A los problemas locales hay que incorporarles los datos de un contexto internacional incierto y volátil. Es probable que las fuentes financieras externas no abunden durante el año próximo. El Gobierno saliendo a colocar papeles de deuda por más de 16.000 millones de dólares, junto a las necesidades de financiamiento del sector privado que se estiman de difícil negociación, automáticamente presionarán a favor de tasas de interés más altas. Esto constituirá un dato muy negativo para el financiamiento privado y del sector de la pequeña y mediana empresa. Por desgracia, gobierno y grandes empresas pujando en las finanzas locales por refinanciaciones de deuda significará un tremendo desfasaje de empresas y proyectos productivos que deberán postergarse hasta que el Estado disminuya su presión tomadora de créditos.

Estas presunciones se reflejaron en la actitud adoptada por la Secretaría de Hacienda en 1998 que se adelantó a tomar deuda adicional para poder responder a los primeros vencimientos de 1999. Pero lo hizo a tasas más altas que las registradas en las transacciones financieras regulares. Como segundo efecto de la situación internacional hay que incluir la posibilidad de que el FMI no otorgue la magnitud de créditos previstos en el presupuesto, dadas las necesidades financieras de Brasil y Rusia.

Si así sucediera –que el FMI y algunos bancos de inversión dispongan de menor cartera para Argentina para ayudar a "salvar" a los países en crisis–, se estaría verificando que este organismo *premia* a quienes se comprometen a realizar los ajustes exigidos y *castiga* a quienes ya los realizaron. Expresado de otra forma, los *premios* serían para los que acepten los condicionamientos y no para quienes ya los están cumpliendo.

Si se diera un marco como el planteado, estaríamos entrando en un laberinto con salidas ficticias. Desde la lógica de las autoridades económicas, las alternativas serían:

- ◆ reducciones importantes del gasto público;
- ◆ inducir al Gobierno a tomar más endeudamiento en el mercado interno.

Sin entrar a discutir su viabilidad o conveniencia, las dos alternativas (o la combinación de ambas) tienen el mismo efecto pernicioso: profundizar el estancamiento, que derivaría en una recesión económica con consecuencias conocidas. En los dos casos, la repercusión en cuanto a la contracción de la actividad sería muy superior a la magnitud de la medida, por la acción de los multiplicadores del gasto y monetario, respectivamente. A su vez, repercutirían en el déficit fiscal como consecuencia de la pérdida de recaudación que se originaría en la espiral contractiva.

Ajustes: ***El Fondo Monetario Internacional "premia" a los países que se comprometen a realizar los ajustes exigidos y "castiga" a los que ya los realizaron.***

Hasta ahora, los puntos críticos del plan económico fueron el creciente déficit de la cuenta corriente del balance de pagos y las consecuencias sobre la población –desempleo, mayor inequidad en la distribución de ingresos y riqueza–. La otra brecha, la presupuestaria, tuvo una performance relativamente controlada que derivó en la aceptación internacional de la política económica implementada a pesar de la peligrosa expansión del endeudamiento. En 1999 los tres frentes –el social, el externo y el fiscal– parecen aunarse para determinar un año económico muy complejo.

* *Economistas de la Alianza.*

niento del sector público
o, base caja–
llones de pesos)

	Oficial	Estimación propia
s	**14,2**	**16,5**
	2,7	5,0
	11,0	11,0
	0,5	0,5
	14,2	**14,2**
	5,1	5,1
	1,6	1,6
	4,6	4,6
	2,5	2,5
	2,0	2,0
	0,0	**-2,4**

se a datos de Secretaría de Ha-

Menores ingresos

–Proyecciones de la recaudación tributaria para 1999, diferencias entre el Presupuesto y estimaciones propias–

	Presupuesto	Estimación propia	Diferencia absoluta	Diferencia Porcentual
Impuestos	**39.962,0**	**38.362,1**	**-1.599,9**	**-4,0%**
Ganancias	9.600,1	9.397,2	-202,9	1,5%
IVA neto	21.931,3	20.991,3	-940,0	-4,3%
Internos	1.563,1	1.557,1	-6,0	-0,4%
Bienes Personales	616,7	704,3	87,6	14,2%
Combustibles	3.858,9	3.834,5	-24,4	-0,6%
Otros impuestos (1)	2.391,9	1.877,6	-514,3	-21,5%
Ap. y Contr.Seg.Social	**12.018,7**	**11.606,1**	**-412,6**	**-3,4%**
Comercio exterior	**3.275,9**	**2.955,1**	**-320,8**	**-9,8%**
Total	**55.256,6**	**52,923,2**	**-2.333,4**	**-4,2%**

(1) Incluye el monotributo y la implementación de la reforma que tiene media sanción.
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Presupuesto 1999 y estimaciones propias.

FINANZAS

El Buen Inversor

El miedo no es zonzo

Por Alfredo Zaiat

Los financistas tienen todo para estar contentos. Las acciones suben, Brasil recibe el paquete de rescate y baja la tasa internacional. Pero el temor a una renovada ola de la crisis es más fuerte.

Brasil recibe el paquete de rescate que tanto esperaba; la Reserva Federal (banca central estadounidense) vuelve a ajustar para abajo la tasa de interés de corto plazo; el Dow Jones supera el record de 9000 puntos y las Bolsas europeas están lanzadas en una intensa carrera alcista. Pese a todas esas *buenas* noticias la Bolsa de Buenos Aires no reaccionó como esperaban los financistas. Si bien los papeles están recuperando un poco del terreno perdido durante la crisis, ni por asomo hay un clima festivo en el recinto.

Esa cautela que reina en la rueda se debe a que, para los analistas de los principales bancos de inversión, las acciones argentinas están caras en relación con otras de la región. Con un horizonte de menor crecimiento económico y, por lo tanto, de ganancias decrecientes de las compañías, la compra de papeles empresarios pierde atractivo. El ejemplo más claro de esa situación lo dan las telefónicas.

Perspectivas: ***La suba seguirá hasta que los brokers empiecen a analizar a las compañías y sus perspectivas de ganancias –que serán decrecientes– para el '99.***



A esas empresas les da lo mismo que llueva, truene o salga el sol: siguen aumentando sus utilidades de un ejercicio a otro. Para los *brokers*, esos papeles son más caros que otras telefónicas que cotizan en otros mercados. Qué se puede esperar entonces de compañías que no tienen ese dinamismo en su rentabilidad e igual acompañaron el reciente *rally* alcista.

El contexto internacional impulsó esa mejora de las cotizaciones, y lo seguirá haciendo hasta que los inversores empiecen a analizar con detenimiento los balances de las compañías y sus perspectivas de ganancias –que serán decrecientes– para el año próximo.

Si bien nadie se atreve a decretar el final de la crisis, las políticas de los bancos centrales de los países desarrollados de reducir las tasas de interés aliviaron las necesidades de fondos de los mercados. Además, buscaron así alejar el fantasma de un *credit crunch* (violenta restricción crediticia a las empresas). La estrategia más agresiva la asumió la Reserva Federal, con tres ajustes para abajo de la tasa de corto en apenas siete semanas.

Esa medida alentada por Alan Greenspan, titular de la Fed, revela que todavía persiste el temor a una nueva ola de la crisis. Y ese miedo no es trivial teniendo en cuenta que Greenspan, quien se ganó fama de conservador, bajó la tasa cuando la economía estadounidense sigue subida a un tren a toda marcha y el Dow Jones ha ingresado en otra etapa de "exuberancia irracional" que él ha criticado en su momento.

Pero el objetivo inmediato de la Fed para evitar una parálisis en el crédito fue la de inundar con dólares los mercados para que esos fondos comiencen a aceitar los canales de financiamiento. Ahora los banqueros esperan con ansiedad la próxima reunión del Comité de Mercado Abierto de la Fed, que será el 22 de diciembre, para ver si aplica otro recorte a la tasa. Esto se produciría si Greenspan verifica un deterioro de los mercados, perspectiva que no se visualiza de aquí hasta fin de año.

Reservas

Saldos al 18/11
(en millones)

	en u$s
Oro y divisas	23.719
Títulos	1.716
Total reservas BCRA	25.435
	en $
Circulación Monetaria	14.473

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. Las reservas están contabilizadas a nivel de mercado.

Fuente: Banco Central.

Tasas

	VIERNES 13/11 en $	VIERNES 13/11 en u$s	VIERNES 20/11 en $	VIERNES 20/11 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	8,2	6,4	8,0	6,4
Plazo Fijo a 60 días	8,3	7,2	9,0	7,1
Caja de Ahorro	2,9	2,5	3,0	2,4
Call Money	7,9	7,4	7,2	6,7

Nota: Todos los valores son promedios de mercado.
Fuente: Banco Central.

Acciones

	PRECIO (en pesos)		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 13/11	Viernes 20/11	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,350	1,400	3,7	11,0	-39,4
Alpargatas	0,140	0,156	11,4	0,7	-62,9
Astra	1,315	1,330	1,1	13,7	-22,2
Comercial del Plata	0,738	0,765	3,7	27,5	-51,6
Siderar	2,625	2,810	7,0	23,8	-31,1
Siderca	1,450	1,490	2,8	6,4	-42,0
Banco Francés	7,320	8,000	9,3	14,3	-13,8
Banco Galicia	4,720	4,900	3,8	12,6	-8,6
Indupa	0,680	0,735	8,1	20,5	-38,8
Irsa	2,630	2,800	6,5	7,7	-24,7
Molinos	2,300	2,650	15,2	13,7	11,1
Peréz Compac	4,910	5,450	11,0	10,3	-22,1
Renault	1,350	1,560	15,6	20,0	14,0
Telefónica	3,395	3,350	-1,3	0,2	-8,8
Telecom	6,310	6,510	3,2	0,9	-7,6
YPF	28,650	30,600	6,8	5,2	-7,0
Banco Río	4,980	5,380	8,0	18,8	-19,0
Sevel	0,538	0,540	0,4	11,8	-41,3
Transp. Gas del Sur	2,190	2,110	-3,7	1,4	1,2
Indice Merval	472,080	501,940	6,3	9,7	-27,0
Indice General	18.579,200	19.377,010	4,3	6,1	-16,0

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

Me juego

Marcelo Romano
Analista de la Sociedad de Bolsa López León

La crisis.
–El último gran enfermo es Brasil, aunque queda pendiente la salida definitiva de Japón. Todavía es una incógnita cómo quedará su sistema financiero. El socio mayor del Mercosur debería seguir adelante con sus reformas estructurales: las de la seguridad social e impositiva y las privatizaciones. El problema es que, tanto a Brasil como a Japón, los inversores les han ido perdiendo confianza. Y deberán ser muy claros en sus políticas para recuperarla. El costado positivo es que, como nunca antes, Brasil está presionado por el Fondo Monetario y por el mercado. Su única salida es hacer las cosas correctamente y con prolijidad.

Baja de tasas
–Alan Greenspan (el titular de la Reserva Federal, banca central estadounidense) tiene un mes para analizar si debe volver a recortar la tasa. Hasta ahora prefirió dar shocks de liquidez a la plaza intentando normalizar el mercado crediticio en los Estados Unidos. Y lo está logrando. Las empresas líderes norteamericanas ya están recibiendo créditos normalmente. Y Greenspan espera que ese proceso se traslade paulatinamente al resto. Hasta que esto se normalice, es de esperar que las tasas continúen bajando. El único peligro es que estos recortes terminen formando una burbuja en Wall Street. Por ahora esto no se ve. Pero Greenspan suspenderá las rebajas si el Dow Jones se dispara.

Perspectivas
–Las acciones y los bonos se moverán de manera tranquila, por lo menos hasta que queden claros los resultados del ajuste fiscal en Brasil. Durante la semana que pasó se notó cierto malhumor de los operadores por la movida impositiva del Gobierno, pero todas las miradas siguen centradas en el país vecino. No tengo la percepción de que Cardoso necesite de medidas adicionales a las ya anunciadas, salvo que se vea en la obligación de sacar decretos en caso de que el Congreso no apruebe el paquete fiscal. Hasta que esto no se aclare, recomiendo a los pequeños inversores posicionarse en aquellos papeles que menos dependan del comercio con Brasil: las telefónicas, las gasíferas y las centrales eléctricas. Por el contrario, descarto a las siderúrgicas, a las automotrices y a los bancos.

Inflación

(en porcentaje)

Noviembre 1997	-0,2
Diciembre	-0,2
Enero 1998	0,2
Febrero	0,6
Marzo	0,3
Abril	-0,1
Mayo	0,0
Junio	-0,1
Julio	0,2
Agosto	0,3
Septiembre	0,0
Octubre	-0,4

Inflación acumulada últimos 12 meses: 0,9 %

Depósitos

Saldos al 18/11
(en millones)

	en $
Cuenta corriente	8.656
Caja de ahorro	7.741
Plazo fijo	13.790
	en u$s
Cuenta corriente	521
Caja de ahorro	5.197
Plazo fijo	34.842
Total $ + u$s	70.747

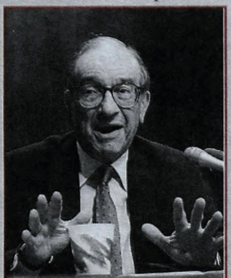
Fuente: Banco Central.

A quién beneficia la baja de tasas

Calidad bien entendida

Por Raúl Dellatorre

La tercera rebaja de las tasas de interés en menos de dos meses por parte de la Reserva Federal de Estados Unidos no fue un aporte desinteresado a la resolución de la crisis financiera internacional. Tampoco fue su principal leitmotiv alentar el regreso de las inversiones a los mercados emergentes, como se apuraron a interpretar muchos analistas. El motivo real quedó expuesto en un estudio de la propia "Fed" dado a conocer el último viernes: los bancos estadounidenses habían extendido la práctica de fuertes restricciones de los préstamos a las empresas, por previsiones económicas inciertas o desfavorables. La crisis financiera mundial es muy mala, pero cuando llega a la propia casa es insoportable.

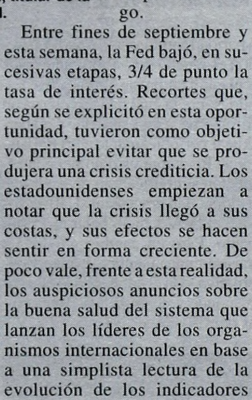


Alan Greenspan, titular de la Reserva Federal.

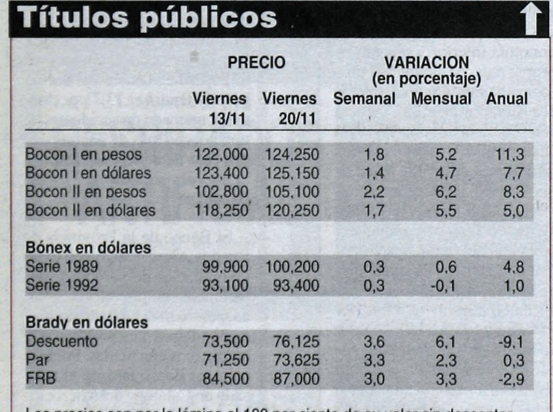
El banco central de los Estados Unidos señaló en su informe que "un gran número de participantes en el sistema, citando una preocupación creciente sobre las previsiones económicas, indicaron que habían endurecido las condiciones de los préstamos para las empresas grandes y medianas, y para los préstamos de bienes raíces".

El estudio abarcó a 55 bancos nacionales y extranjeros instalados en Estados Unidos, que representan a la mitad del sector. La primera vez que la Reserva Federal observó una "restricción" de los créditos fue en el anterior informe de mediados de septiembre, cuando los mercados sufrían en pleno las fuertes turbulencias financieras. Pero, entonces, sólo una cuarta parte de los bancos estadounidenses y dos quintos de las entidades crediticias extranjeras habían endurecido las condiciones de los préstamos. Ahora, esas proporciones han crecido a un tercio de los bancos nacionales y dos tercios de los extranjeros.

Según el estudio, la razón esgrimida por los gerentes encargados de préstamos fue su preocupación sobre el futuro económico. "La razón más citada para la restricción fueron las previsiones económicas más inciertas o menos favorables", indica el informe, que también cita la menor tolerancia por parte de determinados bancos con respecto al riesgo.



Entre fines de septiembre y esta semana, la Fed bajó, en sucesivas etapas, 3/4 de punto la tasa de interés. Recortes que, según se explicitó en esta oportunidad, tuvieron como objetivo principal evitar que se produjera una crisis crediticia. Los estadounidenses empiezan a notar que la crisis llegó a sus costas, y sus efectos se hacen sentir en forma creciente. De poco vale, frente a esta realidad, los auspiciosos anuncios sobre la buena salud del sistema que lanzan los líderes de los organismos internacionales en base a una simplista lectura de la evolución de los indicadores bursátiles.



Títulos públicos

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 13/11	Viernes 20/11	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	122,000	124,250	1,8	5,2	11,3
Bocon I en dólares	123,400	125,150	1,4	4,7	7,7
Bocon II en pesos	102,800	105,100	2,2	6,2	8,3
Bocon II en dólares	118,250	120,250	1,7	5,5	5,0
Bónex en dólares					
Serie 1989	99,900	100,200	0,3	0,6	4,8
Serie 1992	93,100	93,400	0,3	-0,1	1,0
Brady en dólares					
Descuento	73,500	76,125	3,6	6,1	-9,1
Par	71,250	73,625	3,3	2,3	0,3
FRB	84,500	87,000	3,0	3,3	-2,9

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.



Con arancel cero desaparecería la industria azucarera argentina.

Brasil subvenciona con 3000 millones de dólares a sus productores.

Conflicto con Brasil por el azúcar

Trago amargo

Por Aldo Garzón

La tensión comercial en el Mercosur está alcanzando su máximo nivel. El mercado del azúcar es motivo de polémica entre los socios.

Brasil estaría dispuesto a levantar la exigencia de licencias de importación, que actúan como barrera para los productos argentinos, a cambio de establecer un arancel cero para el comercio del azúcar dentro del Mercosur. Un acuerdo de este tipo arrasaría con toda la producción azucarera de la Argentina, Paraguay y Uruguay, ya que Brasil no sólo es el principal productor y exportador mundial en la materia, sino que, además, subsidia con 3000 millones de dólares anuales a sus cañeros y a la industria del alcohol.

Alberto de las Carreras, de la Cámara de Exportadores, todavía tiene esperanza en los medios arbitrales de que dispone el bloque. Por su parte, Marcelo Posada, investigador principal de Flacso, dice que este tema "no se puede dejar librado a los tecnócratas".

La protección brasileña al complejo sucroalcoholero es de una magnitud considerable. El Estado federal subsidia a los productores con 5 dólares por tonelada, lo que representa una cuarta parte del costo de la caña. En Brasil está prohibido vender nafta que no tenga, por lo menos, 24 por ciento de alcohol, salvo en el estado de Rio Grande do Sul. Las naftas, además, tienen un impuesto especial que va a parar a la industria del alcohol, del cual, a su vez, el Estado tiene un stock de 500 millones de litros anuales para sostener su precio. Y a todo esto hay que agregar que el Gobierno se comprometió a reemplazar, en cinco años, todos sus vehículos por una *flota verde* alimentada exclusivamente a alcohol. Como la diferencia entre el precio de la nafta y el del alcohol puro es de cerca de 19 centavos de dólar, sobre una producción alcoholera de 16.000 millones de litros anuales el monto de los subsidios resulta ser de unos 3000 millones de dólares.

Según convenga, las usinas colocadas junto a las explotaciones de caña pueden producir azúcar o alcohol. Hoy, en Brasil, sobran las dos cosas. De las Carreras afirmó a **Cash** que todo esto es fruto de no haberse neutralizado las asimetrías existentes en el Mercosur, tanto en materia macroeconómica como sectoriales.

> **Subsidio:** *La protección brasileña al complejo sucroalcoholero es considerable. El Estado federal subsidia a los productores con 5 dólares por tonelada.*

Marcelo Posada, de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso), estima que no se puede abandonar el barco de la integración regional. La clave, para Posada, es negociar con la vista puesta en el componente social del problema. Reconoce que, si el intercambio se desarrolla en un marco de competencia sin límites, entonces la Argentina no tiene alternativas: "El azúcar es una posición perdedora frente a Brasil, como lo son también las producciones porcina o avícola". Y si la industria láctea es competitiva, se debe a que todavía se apoya en un gran mercado interno.

Como un productor de cerdos de Pergamino nunca va a poder competir con la brasileña Sadia, ni los ingenios tucumanos tienen con el azúcar del vecino país, sólo quedarían dos vías: dejar que esos sectores se fundan o negociar una integración que tenga en cuenta el aspecto socioproductivo. Esta se debe estructurar, según Posada, sobre la base de políticas que impidan el desarraigo de la gente de campo y no destruyan su entramado social. Pero eso, dice el investigador de Flacso, "es una decisión política que va más allá del frío análisis económico".

Con respecto al tema del azúcar, fuentes de la Cancillería interpretaron que la actual situación nada tiene que ver con exigencias de arancel cero por parte de Brasil. En ese sentido, recordaron que la producción argentina de azúcar (que este año sería record) está protegida por un arancel de importación de más del 20 por ciento, lo que habría originado el proyecto del diputado brasileño Vornhausen para limitar el ingreso a su país de productos con azúcar entre sus componentes. Esto afectaría a las principales exportadoras de golosinas, que a su vez estarían presionando a los ingenios para que bajen sus pretensiones de protección arancelaria y hallar, así, mejores vías de negociación con Brasil.

ENFOQUE

Por Enrique M. Martínez

El agotamiento del menemismo y la labor de los encuestadores están instalando un nuevo dilema en la sociedad. Al acercarse el fin del menemismo no sólo quedan expuestos sus flancos más notorios, como el uso de las instituciones en provecho personal, sino que por extensión hay convicción mayoritaria de que el modelo económico no asegura un futuro próspero para todos, sino más bien lo contrario. Los encuestadores, por su parte, se ocupan de rescatar que la mayoría de la gente reclama la defensa de la estabilidad de precios y asocia ésta a la convertibilidad. De ambas ideas, esos mismos encuestadores, deducen que hay una paradoja, ya que la gente se queja de los resultados y a la vez defiende uno de los instrumentos centrales.

El implícito que hay detrás de esa conclusión –de los encuestadores– es que un programa que quiera poner más justicia en la economía debería entre otras cosas devaluar el peso. Esto no es cierto. En absoluto.

> **Devaluación:** *Se dice que un programa que quiera poner más justicia en la economía debería entre otras cosas devaluar el peso. Esto no es cierto. En absoluto.*

En materia de política cambiaria la Argentina debe centrar su atención en la relación entre el dólar y el euro, para definir una manera de vincular el peso a ambas monedas. Además debe poner gran esfuerzo para conseguir que Brasil haga lo mismo y lograr articular la paridad del peso con la del real de manera fija. Esa es la tarea y no otra. Vendría a referir nuestra convertibilidad al mundo en lugar de solamente a Estados Unidos. Cualquier camino distinto, que imagine que una o más devaluaciones pueden favorecer el crecimiento, sólo perjudicará a los trabajadores y beneficiará a los especuladores y/o a los que proponen pagar la deuda externa generando una brutal recesión que comprima las importaciones.



¿Entonces no se podrá crecer? Por supuesto que sí. Porque a las importaciones que perjudiquen a la industria argentina se las puede controlar con una Aduana que funcione, con una política arancelaria y antidumping ágiles y atentos y hasta con medidas paraarancelarias aplicadas sin pudor para los casos en que sea de interés cuidar un sector productivo. Nadie puede contestar por qué es necesario devaluar y con ello abaratar el costo laboral, para defenderse de importaciones que provienen en un 80 por ciento de países que pagan salarios muchos más altos que nosotros. El problema debe ser otro.

En las exportaciones, a su vez, es donde queda más claro el mito de las dificultades cambiarias. ¿Cómo estimulan la devaluación las exportaciones de trigo, maíz o petróleo? No lo hacen. Simplemente transfieren ingresos desde los asalariados a los exportadores. Una devaluación sólo estimula las ventas al exterior en un país que tiene una estructura industrial competitiva y autónoma –como Inglaterra o Italia o Corea– y en ese caso hasta puede evitarse que genere inflación. Pero la Argentina no es un país así. Justamente, lo que hace la forzada vinculación entre la convertibilidad y el supuesto freno al crecimiento es ocultar la verdadera naturaleza del problema.

Nuestro desafío pasa por otro lado. Debemos construir complejos industriales eficientes –esto es con capacidad técnica de primer nivel– alrededor de nuestra interesante dotación de recursos naturales. El petróleo, el gas, la energía eléctrica, los cereales, la carne, el algodón, la lana o la pesca deben ser eje de actividades industriales hacia atrás y hacia adelante del eslabón *natural*, que con su tecnología, su red interempresaria y su organización de comercio internacional marquen un camino de creciente participación de volumen y valor en el mercado mundial. Hay numerosas acciones que se deben y pueden tomar en esa dirección.

Este objetivo casi no se vincula con la paridad cambiaria. Para su concreción es mucho más importante la articulación empresas-empleados. Estado, sobre la cual nada se piensa en el gobierno actual, más que para perjudicar periódicamente a los trabajadores. Reclamar esto no tiene la seducción simplificadora de decir que el dólar debiera costar 1,40 pesos oque el IVA debiera bajar al 15 por ciento. Pero en cambio conduce a construir una auténtica propuesta alternativa, con el énfasis en lo que corresponde y no en las variantes cultas del "Síganme".

> **Perjudicados:** *Una devaluación sólo perjudicará a los trabajadores y beneficiará a los especuladores y a los que proponen pagar la deuda externa con recesión.*

El baúl de Manuel

Por M. Fernández López

Un 22 de noviembre...

de 1898 nacía Lionel Robbins, cerca de Londres. Estudió un año de artes en el University College, de Londres. Después de la guerra mundial, en que participó, su vida transcurriría seis décadas en la Escuela de Economía de Londres, como alumno, investigador y docente. En 1923 Beveridge lo tomó como ayudante de investigación. En 1925/7 enseñó en Londres y en 1924/5 y 1927/9 en Oxford. Publicó "La empresa representativa" (1928). En 1929, con 31 años, sucedió a Allyn Young en la cátedra Senior. En 1930 publicó "La elasticidad de la demanda de ingreso en términos de esfuerzo". Eran artículos críticos hacia Marshall. En 1932 apareció su *Ensayo sobre la Naturaleza y Significación de la Ciencia Económica*, cuya noción de Economía es el pasaje más famoso: "La Economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos". En torno a Robbins se formó un círculo de profesores notables: John y Ursula Hicks, Hayek, Allen, Kaldor, Lerner. Al publicarse la *Teoría General* de Keynes, todos menos Robbins y Hayek adoptaron la economía keynesiana. Robbins mismo lo haría en la Segunda Guerra Mundial, como miembro del Gabinete de Guerra Británico y en el Libro Blanco de 1944, que atribuyó al Estado la función de mantener "empleo elevado y estable". Colaboró con Keynes en los acuerdos de Bretton Woods. En la posguerra volvió a su primer amor, las artes, pintura y ballet, como administrador de las galerías Nacional y Tate y director de la Opera de Covent Garden. Su labor docente y autoral se concentró en historia del pensamiento económico. Publicó: *La teoría de la política económica en la economía política clásica inglesa* (1952), *Robert Torrens y la evolución de la ciencia económica inglesa* (1958), *Teoría del desarrollo económico en la Historia del Pensamiento Económico* (1968) y *Evolución de la teoría económica moderna* (1970). En 1961 fue designado barón Robbins de Clare Market. Su noción de Economía, difundida en la Argentina por el profesor Francisco Valsecchi, fue relativizada por Oskar Lange: "De esta manera, la economía política se transforma definitivamente en un capítulo de la praxeología, o sea, en la ciencia de la programación". Visitante de muchos países y pueblos, su vida no hubiera sido completa sin conocer a los argentinos, y nos visitó en 1981. Robbins falleció el 15 de mayo de 1984.

Esto lo dijo José de San Martín

Una nación que elige la soberanía, no sólo necesita fuerzas armadas que resistan agresiones bélicas, sino políticas constructivas, que echen nuevas bases a la economía interior y pongan límite al dominio extranjero sobre el propio país. Al cambiar el proyecto nacional, cambian los objetivos y adquieren nueva valoración los recursos. Una colonia no necesita, por ejemplo, ciencia ni científicos; pero sin ellos una nación soberana no sobrevive. En lo económico. Se defienden los recursos propios y las actividades ejecutadas por connacionales. Los programas económicos se tiñen de nacionalismo y proteccionismo. La experiencia de las naciones europeas durante la Edad Moderna, según observó el Premio Nobel en Economía Gunnar Myrdal en *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, fue análoga a la del "gran despertar" de las naciones africanas y asiáticas al concluir la Segunda Guerra Mundial. Fue, también, el caso de las naciones latinoamericanas que cortaron la sujeción con España en la primera mitad del siglo pasado. Con la entrada de San Martín a Lima, el 28 de julio de 1821, se proclamó la independencia del Perú. Apenas dos meses después, San Martín, quien se calificaba a sí mismo como un liberal, dictó un *Reglamento Provisional de Comercio*, que era todo lo contrario a lo que se podría llamar apertura indiscriminada de la economía, desprotección de las actividades económicas internas, enajenación de recursos o promoción del capital extranjero y la importación. No por ello retrocedía a regímenes precapitalistas, como el feudal. Por el contrario, liberó a los esclavos o siervos. Tampoco iba a un régimen cooperativo o colectivista.

Sencillamente, salía de un capitalismo colonial y entraba en un capitalismo autónomo. Y ello suponía enfrentar a los intereses creados. Pues como dijo Napoleón, no se puede hacer una tortilla sin romper algunos huevos: "Se abren los puertos peruanos del Callao y Huancacho sólo para buques peruanos. Los barcos extranjeros deben nombran consignatarios peruanos en el puerto de llegada. Se establecen derechos duplos a toda mercancía cuya importación pueda ser perjudicial a la industria nacional. Se prohíbe a los vendedores extranjeros la venta de artículos al por menor, quedando tal privilegio en manos del comerciante peruano. El comercio interior se declara libre, prohibiéndose las aduanas interiores".

Banco de datos

RANKING

Cargill, Molinos Río de la Plata y Arcor encabezan el ranking de ventas de la industria alimentaria. En tanto, sus posiciones en la lista de las 1000 empresa, que más facturan fueron 8, 15 y 19, respectivamente. La única que descendió en relación al año anterior fue Molinos.

TOP TEN
(ventas en millones de pesos, 1997-98)

1. Cargill	1686,8
2. Molinos	1145,6
3. Arcor	1046,0
4. Gral. Deheza	841,0
5. Sancor	720,1
6. Mastellone	681,4
7. Nidera	676,9
8. La Plata Cereal	600,8
9. Nestlé	453,0
10. ACA	444,9

Fuente: Prensa Económica.

BANCO GALICIA

La entidad que preside Eduardo Escasany cerró su balance trimestral al 30 de septiembre con una ganancia de 30,4 millones de pesos. Este resultado fue 2,3 por ciento menor al de igual lapso del año previo. El retroceso se debió a una caída en los negocios financieros, un aumento en los cargos por incobrabilidad y administrativos, que no fueron compensados con la mejora de los ingresos por servicios. El principal rubro de ganancias fue servicios fueron las tarjetas de crédito, que le aportaron 4 millones más que el mismo trimestre de 1997.

LIBERTY

La aseguradora de riesgos de trabajo adquirió la cartera de Juncal ART, trasformándose en la primera empresa del sector. La operación le permitirá incorporar 7554 empleadores con más de 100 trabajadores cada uno. Juncal factura alrededor de 11 millones de pesos anuales. Una vez aprobada la compra por la Superintendencia del sector, Liberty tendrá el 13,7 por ciento del mercado de accidentes de trabajo, con más de 73 millones de pesos de ingresos al año.

BAPRO

El Banco de la Provincia de Buenos Aires realizó con éxito la simulación del cambio de milenio. Los equipos informáticos, adaptados al cambio de dígitos, respondieron sin problemas a las pruebas efectuadas. Por otra parte, el Bapro lanzará al mercado un Catálogo del Microempresario Bonaerense. La iniciativa, realizada junto a los ministerios provinciales de la Producción y de Asuntos Agrarios, permitirá difundir los productos y servicios de las unidades más pequeñas.

SEMINARIO

La UIA realizará pasado mañana y el miércoles un seminario para analizar la crisis internacional y su impacto en la Argentina. El encuentro, en Parque Norte, servirá como tribuna para que la entidad plantee sus demandas al gobierno, ya que asistirán Carlos Menem y Roque Fernández.